



sector farmacéutico», señaló José Fernández.

Además, recordó que Cofano, una de las cooperativas más grandes de España, cuenta con cuatro centros logísticos de distribución en Galicia y tiene un volumen de entre 140.000 y 150.000 unidades diarias de entrega en 700 puntos distintos de toda Galicia de 24.000 referencias distintas. «Tenemos 1.500 llamadas telefónicas diarias procesadas a través de las redes de R. Todo esto no lo podemos analizar con un Excell, sino con una herramienta como la plataforma Mileva, porque trabajar con 20.000 o 25.000 referencias distintas es imposible si se hace con una hoja en una libreta».

El directivo de Cofano aseguró que la digitalización de la empresa ha sido «exitosa desde un principio porque los propios técnicos de R y Cofano, nada más empezar a analizar los datos, fueron conscientes de las posibilidades que tenía». No obstante, apuntó que el mayor problema con el que se encontraron en el proceso llegó a la hora de decidir qué datos utilizar y qué parámetros usar para evaluar el volumen de datos de la plataforma Mileva.

«En la actualidad todos los farmacéuticos cooperadores de Cofano pueden consultar el análisis de las compras que efectúan a la

cooperativa. Cuando esto esté implantado, el siguiente paso será incluir los datos de las ventas reales, que es el paso que realmente les va a aportar valor añadido a sus negocios».

Recordó que al principio Cofano vio «con recelo» el proceso de digitalización porque, según su gerente, «no había un especial interés por emprender ese camino, en el que hemos ido comprobando que las ventajas eran muchísimas. Estamos ahora en la fase de implantación, con unos resultados súper satisfactorios en las pruebas piloto que hemos hecho».

Según José Fernández, este proceso de implantación de nuevas tecnologías «tiene un recorrido tremendo de aquí a un año. Cuando empezamos con la segunda fase, que será utilizar las ventas al público de las oficinas de farmacia, sus gestores podrán optimizar espacios y prever su demanda para efectuar sus compras. Con toda seguridad, esto disparará el sistema».

En la actualidad Cofano no está encontrando resistencia en los farmacéuticos para la aplicación de la plataforma Mileva, sino que aprecia «cierta indiferencia» que su gerente confía en vencer con una acción divulgativa. «Somos muy partidarios de reunir a nuestros farmacéuticos por zo-

nas y explicarles cómo funciona el sistema. Presumimos de que en nuestro sector somos los más preocupados por la implantación de la tecnología y que siempre ha estado a la vanguardia».

En este sentido, José Fernández recordó que cuando comenzó a trabajar en Cofano, hace 29 años, «había tres PC cuando no los había en ningún sitio, en ninguna empresa. Los utilizábamos para recibir, por vía telemática, el 70% de las líneas de pedido de cada una de las oficinas de farmacia».

Respecto a la relación que mantiene R con Cofano, el director ge-

neral de la empresa de comunicaciones señaló que la cooperativa farmacéutica «tiene en R a un socio tecnológico, un aliado de referencia y de futuro que lo va a acompañar en su proceso de transformación digital de los servicios que les ofrece a sus clientes en las farmacias y que les va a ayudar en la incorporación de tecnologías emergentes e innovación continua».

Así, Alfredo Ramos precisó que los farmacéuticos dispondrán de la plataforma IoT Cofano, gestión de dispositivos y servicio de ingesta de datos de las farmacias,

inicialmente para monitorización de temperatura de neveras y de oficina de farmacia, pero escalable también para incorporar cualquier tipo de dispositivo, sensor y fuente de datos.

A este respecto, el directivo de Cofano matizó que esta empresa «no tiene otra opción que tener supercontrolada la sensorización». Todo el mundo tiene que tener registro de las temperaturas de los productos termorales (los que tienen que estar en nevera, entre los que se encuentran las vacunas) y las temperaturas ambiente en las oficinas de farmacia, que tienen que estar entre 15 y 25 grados. Igualmente, los almacenes de los distribuidores y las furgonetas de reparto, que llevan una nevera en su interior que está validada con registros diarios, y también la temperatura ambiente de las furgonetas». También subrayó que los niveles de sensorización que nos permite una plataforma como Mileva «son fundamentales para nosotros, porque el sistema permite estar conectado en todo momento con las farmacias y si surge un problema de temperatura salta una alarma en el móvil y eso se arregla al momento. Es una tranquilidad que aporta a la vida diaria del profesional porque no hay mayor disgusto para un farmacéutico que llegue el lunes por la mañana, después de todo el fin de semana cerrado, y encontrarse con que la nevera está apagada porque se estropeó y tener que reponer todos los medicamentos. Cuando eso ocurre, esa semana tiene un problema muy gordo».

La empresa ECOMT es la encargada de efectuar la sensorización en los proyectos de digitalización que efectúa R en las empresas. Su director general, Anxo Feijóo, comentó que «hay una necesidad de recogida de datos a los que una plataforma como Mileva solo llega a través de una sensorización física sobre el terreno. En los últimos años hemos trabajado activamente en el Internet de las cosas antes de que se hablara de ello, con la conexión de más de 50.000 máquinas de diferentes tipologías: sistemas de aire acondicionado, hornos de soldadura en procesos de automoción, etc., desde la industria pesada a comercio de calle y sucursal bancaria. La sensorización varía mucho en base a lo que se quiera medir. Garantizar que los datos lleguen hasta la plataforma tiene su complejidad técnica».

Por su parte, el director general de R subrayó que, como consecuencia de la «nueva mentalidad» en el análisis y procesado de la información, se están creando nuevos servicios y modelos de negocio. «En R, por ejemplo, 3ollos, servicio de domótica basado en la sensorización del hogar, con sensores integrados en múltiples dispositivos móviles o vehículos. La analítica de datos permite proteger el hogar con control domótico, elementos de seguridad, control energético... y todo esto en aras de una mayor seguridad, conocimiento y ahorro en el hogar».

Comunicación R conecta 28 polígonos industriales

Los polígonos industriales ya no son lo que eran. Quedan atrás los años en los que se comunicaban con el exterior por el teléfono analógico, el fax o el correo postal. La era digital obliga a los negocios a disponer de acceso a Internet.

La empresa R fue la encargada de dotar de fibra óptica a 28

recintos empresariales de la provincia situados en Bueu, Caldas de Reis, Cambados/Ribadumia, A Estrada, O Grove, Meis, Ponte Caldelas, Pontearreas, Pontevedra (O Campiño), O Porriño, Silleda, Tui, Vila de Cruces, Vilagarcía de Arousa, Vilanova de Arousa, Cangas, Meaño, Lalín, Salvaterra de Miño, Agolada, A Cañiza y Moraña.

Además, el reto que afronta R hoy, según declaró su gerente, Alfredo Ramos, es «llevar la cobertura de la tecnología 4G a casi el 100% de la población de Galicia».